

日程・会場

東京会場 2017年11月20日(火) コンベンションルームAP東京丸の内
(JR東京駅より徒歩7分、地下鉄線大手町駅D6出口直結)

大阪会場 2017年11月21日(月) ガーデンシティクラブ大阪
(JR大阪駅より徒歩7分、阪神・地下鉄梅田駅より徒歩5分、ハービスOSAKA内)

両会場とも10:30開始、17:00終了(10:00より受付を開始いたします)

お申込状況により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合中止させていただきます場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしかねますので、あらかじめご了承ください。

ご受講料

お一人様 **64,800円** (税込: 昼食代・テキスト代などが含まれます)

- ご参加を取り消される場合は、開催日3営業日前の17時までにお電話にてご連絡ください。それ以降のお取り消しの場合、ご入金前であってもキャンセル料として参加料の50%、当日および連絡なきご欠席は参加料の全額を申し受けますのでご注意ください。(お客様都合でのキャンセルの場合、ご返金に要する振込手数料を差し引いた金額でのご返金とさせていただきます)
- 上記料金には、消費税ならびに、当日の昼食、テキスト代が含まれます。
- 本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきます。

お申込み

① **お申込み** → ② **お申込確認** → ③ **ご入金** → ④ **受講票送付** → ⑤ **ご受講**

下記のお申込用紙にご記入の上、FAXまたは郵送、弊社ホームページよりお申し込みください。

② **お申込確認** 弊社よりお申込み確認のご連絡を差し上げます。万が一ご連絡なき場合は弊社までご連絡ください。

③ **ご入金** 確認のご連絡より7日以内、開催前日までに下記の口座までご入金ください。

④ **受講票送付** 弊社より当日の会場などを詳細に記した受講票をお送りします。到着次第内容をご確認ください。

⑤ **ご受講** 当日はご受講票をご持参の上、お気をつけてお越しください。

お申し込みの際は、あらかじめ下記の内容をご了承くださいますようお願い申し上げます。

- 本セミナーの内容と同様または類似した内容を第三者に提供する目的での参加はご遠慮いただいております。
- 会場内での営業行為、勧誘行為はこれを固くお断りいたします。
- 当日配布する資料や内容に関する著作権は株式会社繁盛塾に帰属しており、許可なく複製・販売・貸与・公開などの行為を行うことは、これを固くお断りいたします。
- セミナー内容の録音・録画、ならびにセミナー中の撮影などはご遠慮いただいております。

お振込先

お申し込み後、下記の口座にお振込ください。(お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。ご了承ください)

三井住友銀行 五反田支店 普通 8315106 名義:(株)繁盛塾
(金融機関コード: 0009) (支店コード: 653) 〆ハンジョウジユク

ご参加料金は開催1週間前までにお振込みください(それ以降のお申し込みの場合は別途ご案内申し上げます)。本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきますので、必ず保管ください。

お問合せ

株式会社 繁盛塾 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F 受付担当: 三浦・山本

TEL: 03-3201-5688 / info@hanjyoujyuku.co.jp
(平日9:30~18:00受付) ※E-mailは24時間受付しております

(きりとり線)

FAXお申込用紙		高収益×高集客を実現する ヒット業態を作る実践セミナー2017		FAX: 03-3201-5689 (株)繁盛塾 お客様サポートチーム宛	
御社名	(ふりがな)	御社についてご記入ください			
代表者様氏名		屋号		店舗数	
住所	郵便番号 ()	TEL		年商	(百万円)
		FAX		個別経営相談のご希望(無料)	
セミナーご参加者ご記入欄					
お名前	お役職	希望会場	お名前	お役職	希望会場
1	(ふりがな)	東京 大阪	3	(ふりがな)	東京 大阪
E-Mail			E-Mail		
2	(ふりがな)	東京 大阪	4	(ふりがな)	東京 大阪
E-Mail			E-Mail		

申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります(ご案内は代表者様にお送りすることがございます)。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、右の口にご記入ください。

希望しない

高集客×高収益を実現する ヒット業態を作る 実践セミナー 2017

2016年開催分はたちまち満席となり、満足度100%を記録した歴史的セミナーです。

なぜあの店は行列するのか?

路地裏・地下立地の新業態ラーメン店
20席月商750万円達成

地方の激戦区に出店「黒船」と呼ばれる店に
40席月商1,200万円達成

一番商品変更のリニューアルで大躍進
100店舗以上の展開を達成

●●業界の風雲児となった行列店
行列続出で8店舗の展開を達成

多業態展開を実現した地域密着企業
年商2億円→年商14億円に

業態変更で●●ブームの火付け役に
売上5倍、20席月商900万円達成

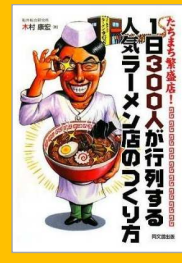
※数多くのプロデュース店のほんの一例です

講師紹介

木村 康宏

株式会社繁盛塾 代表取締役
ラーメン店繁盛プロジェクト 代表

ラーメン店だけをコンサルティングし続けて167。(株)船井総合研究所にてチーフコンサルタント・フードビジネスチームリーダーなどを歴任した。北は北海道から南は沖縄まで450社2000店舗の経営に関わり、「100の店があれば100の繁盛手法がある」という考えに基づくそのコンサルティングは業績アップ成功率95%以上。著書に「1日300人が行列する人気ラーメン店の作り方」(同文館出版)「ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら」(幻冬舎)がある。最近では「有吉ゼミ」「指原の乱」「咲くシズ」などテレビやラジオでの活躍多数の、業界を代表する経営コンサルタント。

ラーメン店専門の経営コンサルティング会社

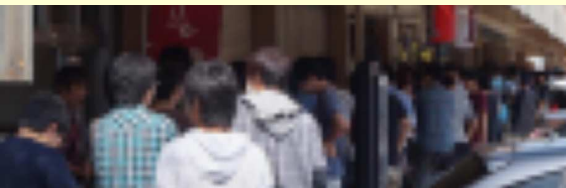
株式会社 繁盛塾
Custom-Made Business Consulting for Your Dreams.

株式会社繁盛塾 経営支援部

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3
日本生命丸の内ガーデンタワー3F
セミナー受付担当: 三浦・山本

www.hanjyoujyuku.co.jp

ほとんどの繁盛店は「店づくり」ではなく「業態づくり」で作られている。



なぜあの店には**行列**ができるのか？
なぜあの店は**店舗拡大**できるのか？

「繁盛店を作りたい」。そんな経営者の強い願望と裏腹になかなか業績が上がらないという現実。販促を強化しよう、スタッフ教育を強化しよう、商品をもっと美味しくしようなど、いろいろ手は打てども業績アップに行き詰まりを感じている・・・。そんな現実を多く目にします。

繁盛店は実は「店をつくる」以前に「業態をつくる」段階で繁盛が約束されているようなケースがほとんどです。私どもの見立てでは99%以上の確率でこれに該当すると確信しています。

しかし、多くのお店は業態を変えないこと、商品を変えたり、店舗を改装したり、販促を打ったり、ともすれば、現状の課題もわからないまま、素人仕事で業態転換をして、「売れない業態」から「売れない業態」へとチェンジして、「やっぱりこの場所は売れないんだ・・・」などと嘆いたりしている。そんなケースを多く見てきました。

今回は私どもの成功率95%以上の業績アップノウハウの中でも、特に秘伝の「ヒット業態づくり」に関してお話します。激戦のラーメン業界の中で17年間大繁盛店や高収益店を生み出してきたノウハウを公開いたします。今回のセミナーはラーメン店のみならず、うどん店、そば店、お好み焼き店など、あらゆる専門型飲食店において応用できる講座として開催させていただきます。

これから開業する、新業態を立ち上げる、既存の業態をリニューアルしたい、業態のブラッシュアップを進めていきたいという方にとってはこの上ない内容となります。皆さまが繁盛ビジネスの経営者として目標達成していくため、この機会をぜひお役立てください。

株式会社繁盛塾 代表取締役社長 木村 康宏

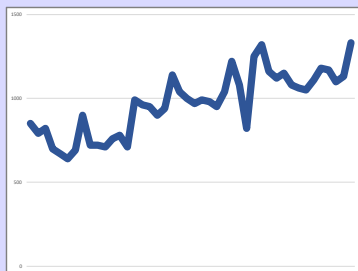
私たちがこれまで買ってきた業態づくりのこだわり

オンリーワンの繁盛店づくり



100の店があれば100の繁盛手法がある。それが私たちが考える繁盛店づくりです。他の店と類似したお店ほど短命化しやすく、他にない店ほど永続化します。なぜならば、独自性とは「その店ではなければならない理由」だからです。本セミナーでは、そんな「強い店づくり」をお伝えします。

話題店ではなく永続的繁盛づくり



短期的なブームとなるラーメン店は数多くありますが、長く繁盛するラーメン店はそれほど多くありません。なぜならば、ほとんどのラーメン店には「繁盛店をつくる本質的なノウハウ」がインストールされていないからです。このノウハウを今回のセミナーではしっかり説明します。

売上・利益の高い店づくり



一見すると繁盛しているお店が、実は売上も少なく利益も出ていない、というケースをよく見かけます。私どもは経営コンサルティング会社として売上・利益にこだわった業態づくりを得意としています。皆さんが売上・利益の高い業態づくりをできるよう、そのやり方をご紹介します。

時間	講座内容	講師
第1講座 10:30~12:00	ヒット業態を作るためのマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・地域一番店をつくるためのマーケティング構築法 ・経営目標に応じた業態づくりメソッド ・ヒットする業態設計の決め方 ・時流予測に基づくヒットする業態の決め方 	株式会社繁盛塾 代表取締役 木村 康宏
昼食 (12:00~12:45) ※内容にこだわったお弁当をご用意しております		
第2講座 12:45~14:15	ヒット業態を作るための商品づくりメソッド <ul style="list-style-type: none"> ・ヒット業態をつくるためには独自の●●が不可欠だった ・「美味しい」より大切なヒット商品のポイント ・ヒット業態をつくるメニュー展開術 ・高利益業態になるためのメニューづくりとツール展開 	
第3講座 14:30~16:00	ヒット業態を作るための店舗づくりメソッド <ul style="list-style-type: none"> ・繁盛業態になるための店舗設計のコツ ・売れる外観、売れない外観 ・リピート率が高まる店内設計 ・高収益店舗を作るための設計の土台計算 	
第4講座 16:10~17:00	ヒット業態を作るための10のポイント <ul style="list-style-type: none"> ・単品業態が繁盛するために必須の「●●要素」 ・繁盛業態になる店舗名の法則 ・ヒット業態になる確率が劇的に高まるポイントとは ・繁盛店はスタッフが輝く要素をインストールしている 	
無料経営相談会 (事前予約の方が優先となります)		

講師紹介



株式会社繁盛塾 代表取締役
ラーメン店繁盛プロジェクト 主宰 **木村 康宏**

(株) 船井総合研究所チーフコンサルタントを経て現職。船井総研入社直後よりラーメン店だけをコンサルティングし続けて17年。北は北海道から南は沖縄まで450社2000店舗の経営に関わる。「100の店があれば100の繁盛手法がある」という考えに基づくコンサルティングは業績アップ成功率95%以上。その理論は「木村理論」と呼ばれ、最近では「有吉ゼミ」「咲くシズ」をはじめテレビなどのメディアでも多数紹介される。著書に「ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら」(幻冬舎)など。

セミナー参加者限定

**無料
経営相談**

経営専門家が責任を持って相談を承ります

セミナー参加の特典として、講師の木村康宏をはじめとする弊社の経営専門家による当日セミナー終了後の経営相談、ならびに現場を拝見しての経営相談を無料(交通費のみご請求申し上げます)で承ります。これからの経営の方向性、業績アップや人財育成、出店など何でもご相談ください。業界で数々の繁盛店や成功企業を作り上げてきたノウハウでお答えいたします。貴重なこの機会をぜひご利用ください。

本セミナーは、激戦のラーメン業界において**17年間、95%以上の確率**で大繁盛店を生み出してきた秘密のメソッドを実践レベルで公開するセミナーです。